

サイボウズ株式会社

2025年12月期決算説明会

2026.2.25

サイボウズ株式会社

目次

- 01. 会社・事業紹介**
- 02. 2025年12月期 通期業績**
- 03. 2025年度トピックス**
- 04. 2026年12月期 通期業績見通し・中期ターゲット**

01. 会社・事業紹介



サイボウズ株式会社

(東証プライム[証券コード4776])

1997年創業

愛媛県松山市にて3名で創業

本社所在地

東京都中央区日本橋2-7-1
東京日本橋タワー 27F

東京, 大阪, 松山, 名古屋, 福岡,
広島, 仙台, 札幌, 横浜, 那覇,
上海, 深圳, 成都, 台北, ホーチ
ミン, サンフランシスコ,
シドニー, バンコク, クアラル
ンプール など

事業内容

グループウェア

の開発・販売・運用

資本金

613百万円

従業員数

連結

1,356名

※役員除く
無期雇用(正社員)数

平均年齢

36.4歳

* 上記は2025年12月末時点

存在意義
Purpose

チームワークあふれる社会を創る

文化
Culture

1. 理想への共感

共通の理想を作り、理想に共感して行動する

2. 多様な個性を重視

多様な個性を重視し、互いに活かす合う

3. 公明正大

オープンな信頼関係の基盤を作る



4. 自主自律

一人ひとりが個人としての主体性を持ち、
よりよいチーム作りに関わっていく

5. 対話と議論

お互いの考えの前提を理解し、論じ合って意思決定をする

グループウェア事業

情報共有を通じてチームワークを促進させるグループウェア（情報共有プラットフォーム）を提供

業務システム構築プラットフォーム



ノーコード/ローコードで
業務システムを実装できるプラットフォーム

契約中 41,000社

メール共有システム



チームのメール対応を一元管理

導入延べ 16,000社

グループウェア



中小企業向けグループウェア

導入延べ 83,000社



中堅・大規模組織向けグループウェア

導入延べ 8,400社

* 2025年12月末時点の社数

* 「kintone」は国内・海外の合算、「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」は国内のみ

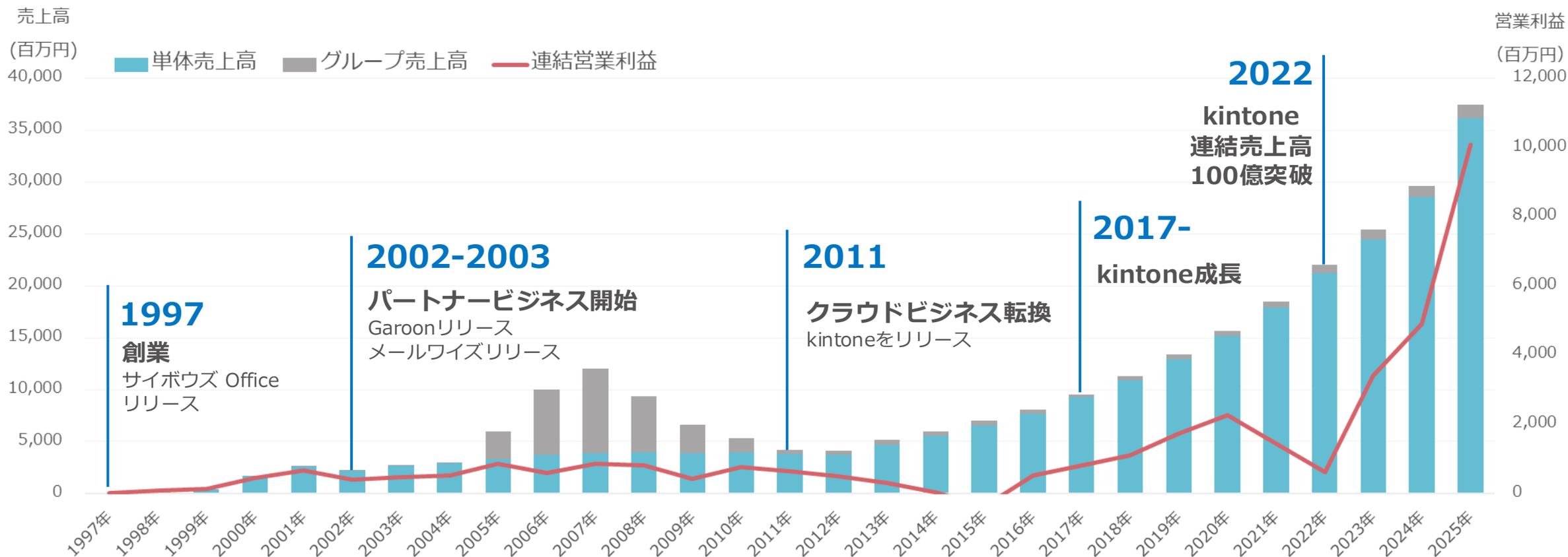
* 「kintone」はクラウドのみの販売

* 「サイボウズ Office」、「Garoon」、「メールワイズ」は、パッケージ版とクラウド版を合算した延べ導入社数

より多様なユーザーがより多様な情報を扱えるワンプラットフォームへ



サイボウズの歩み



02. 2025年12月期 通期業績

業績ハイライト

連結売上高

37,430 百万円

連結クラウド売上高

34,485 百万円

kintone連結売上高

21,689 百万円

連結売上高成長率

26.1 %

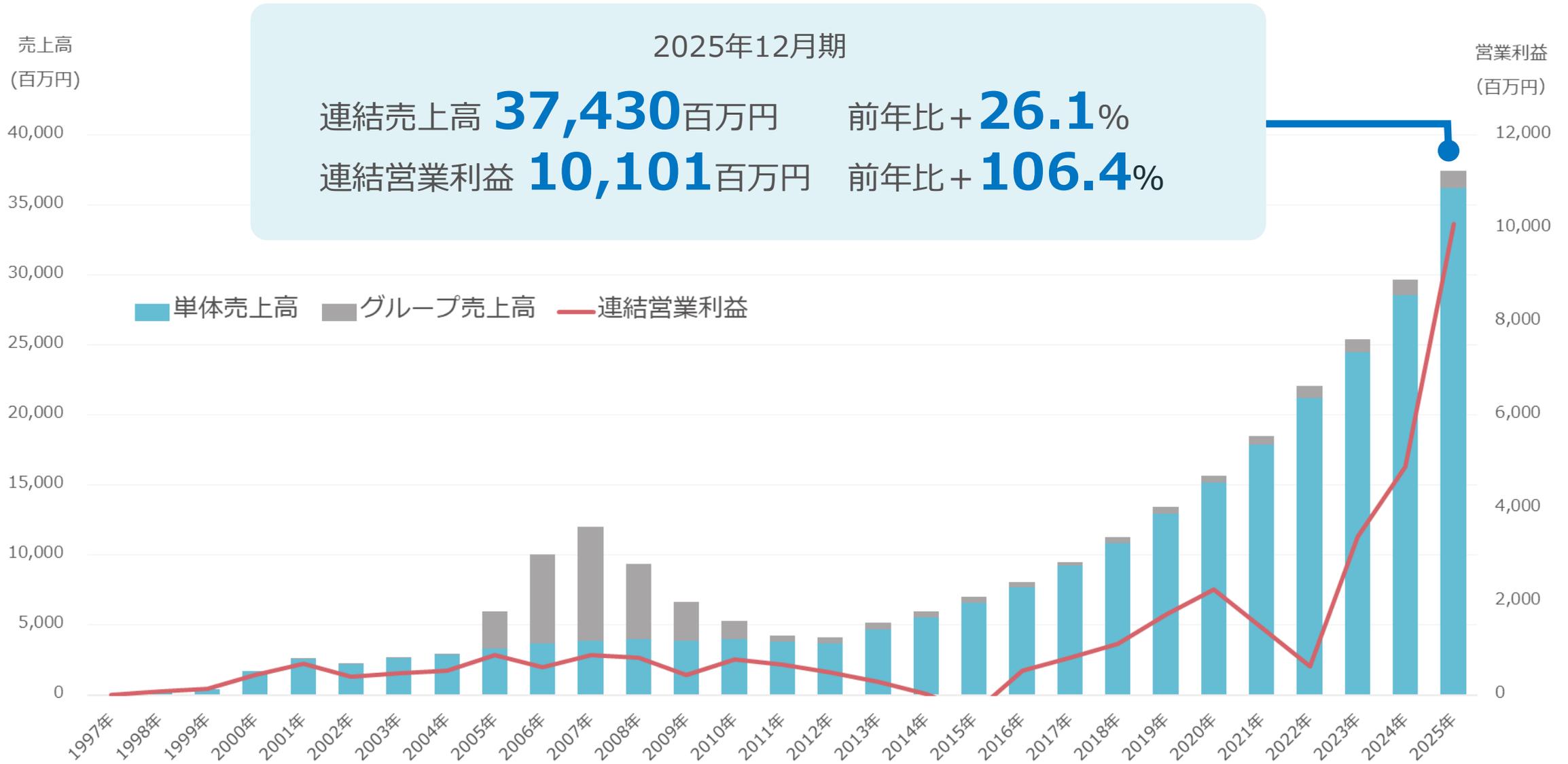
連結クラウド売上高比率

92.1 %

kintone連結売上高成長率

33.9 %

連結売上高・連結営業利益



連結業績詳細

連結業績 (単位：百万円)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前年比	
売上高	29,675	37,430	+7,755	+26.1%
営業利益	4,892	10,101	+5,208	+106.4%
経常利益	5,335	10,325	+4,990	+93.5%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,555	7,081	+3,526	+99.2%
1株当たり 当期純利益	74.99円	153.17円	+78.18円	+104.3%
1株当たり配当金	30.00円	40.00円	+10.00円	+33.3%

point

1

価格改定の影響等もあり、売上高は前年比+26.1%、営業利益は前年比+106.4%と、前期の成長率を大幅に上回った

2

増収増益により1株当たりの配当金を+10円の40円に増配

連結業績詳細

連結PL (単位：百万円)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前年比	
売上高	29,675	37,430	+7,755	+26.1%
売上原価	2,940	3,736	+796	+27.1%
人件費	9,389	9,826	+436	+4.6%
広告宣伝費	5,618	6,370	+751	+13.4%
研究開発費	1,228	1,491	+263	+21.5%
その他	5,605	5,904	+299	+5.3%
営業利益	4,892	10,101	+5,208	+106.4%

point

- 1 クラウドサービスの運用費等の増加、プロバスケットボールチームの運営費等の追加により売上原価が増加
- 2 大幅な人員変動がなく、人件費の増加は限定的となった
- 3 グローバルを見据えた新規事業の創出を目指し、長期的な研究開発活動を活性化

財務状況

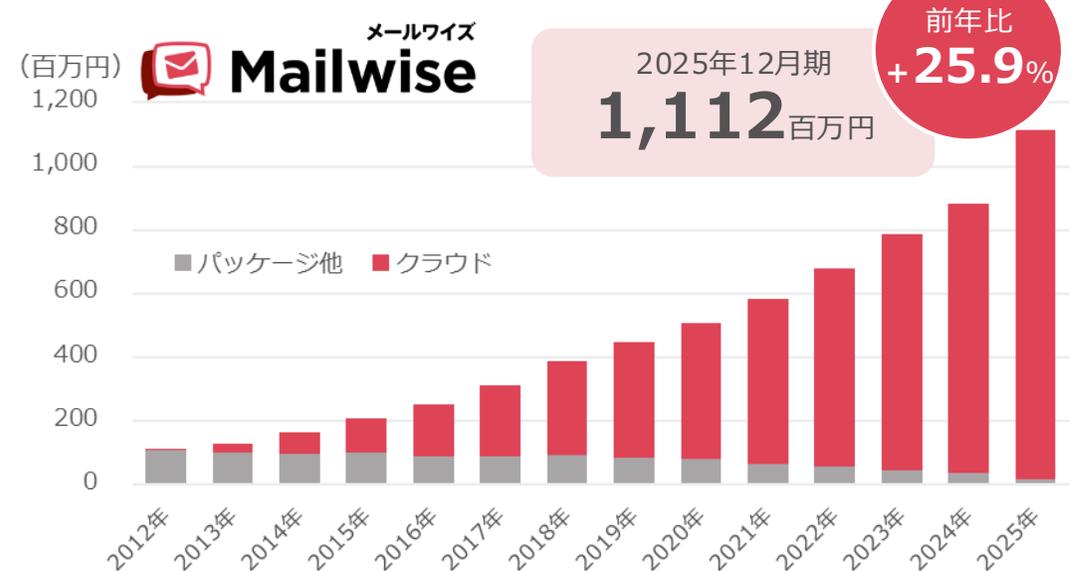
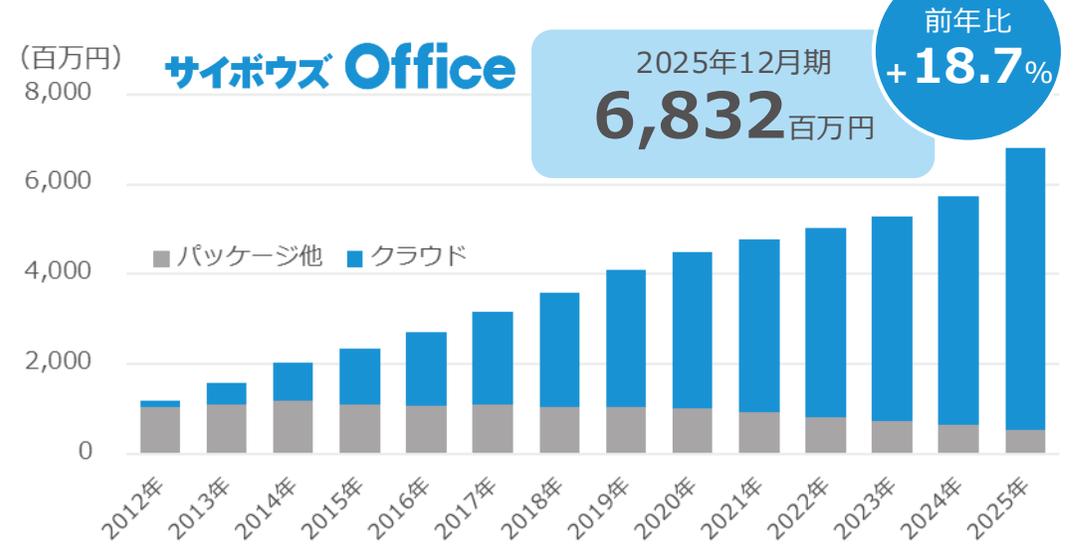
連結BS (単位：百万円)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (実績)	前年比
資産	21,087	30,140	+9,052
－現預金	5,589	11,694	+6,104
負債	9,454	12,324	+2,870
純資産	11,633	17,815	+6,181
－利益剰余金	8,709	14,404	+5,695
－自己株式	△4,275	△4,251	+24
自己資本比率	55.2%	59.1%	+3.9%
1株当たり純資産	251.69円	385.13円	+133.44円

point

1

価格改定の影響等もあり利益が拡大し、現預金残高及び利益剰余金が前年から大幅に増加

製品別 連結売上高



製品別 SaaS経営指標

2024年11月に実施した価格改定の影響等により、全製品のARPAが向上。kintoneについては、既存顧客向けの全社的な利用拡大を推進し、継続的なARPAの向上を目指す。

製品	MRR ⁽¹⁾ (2025年12月末時点) (単位：百万円)	ARR ⁽²⁾ (MRR×12) (単位：百万円)	ARR 成長率 ⁽³⁾	サブスクリプション 売上比率 ⁽⁴⁾	Gross Revenue Churn Rate ⁽⁵⁾	Net Revenue Retention ⁽⁶⁾	ARPA ⁽⁷⁾ (月額) (単位：円)
kintone	1,876.9	22,523	23.3%	100.0%	0.92%	121.9%	47,100
Garoon	399.7	4,796	13.6%	74.8%	0.39%	107.4%	139,000
サイボウズ Office	543.3	6,520	9.8%	92.8%	0.58%	114.7%	21,400
メールワイズ	99.4	1,193	20.5%	99.6%	0.83%	116.7%	10,500

*本データはクラウド（単体）のみのデータ

*本データは2025年12月末時点の数字

(1) MRR：月次売上（Monthly Recurring Revenue）

(2) ARR：MRRの12か月分（Annual Recurring Revenue）

(3) ARR成長率：ARRの前年比成長率

(4) サブスクリプション売上高比率：MRRをパッケージ売上を含む全月次売上高で除した比率

(5) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12か月移動平均）

(6) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(7) ARPA：1サブドメインあたりの平均月額売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザー、メール共有オプションを除外。
1社が複数のサブドメインを契約することも可

kintone 国内導入状況

kintoneの国内契約中企業は2025年12月末時点で39,000社を突破。東証プライム企業の導入状況も前年から増加し約46%に。

契約中企業

39,000 社

*国内のみ
* 2025年12月末時点

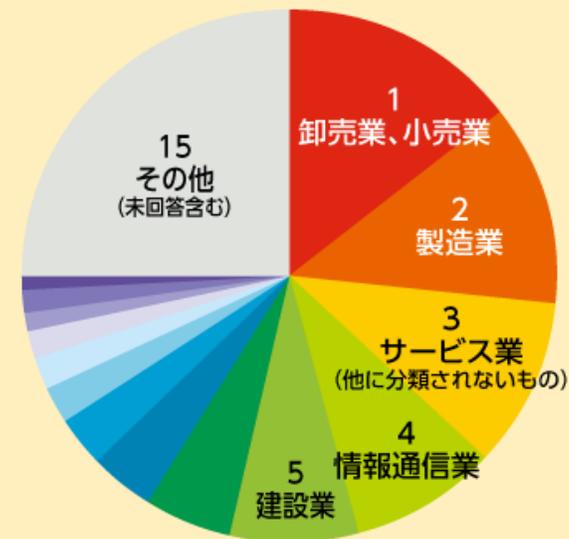
東証プライム企業導入状況

約 46 %導入

* 2025年12月末時点

ユーザー企業業種別割合

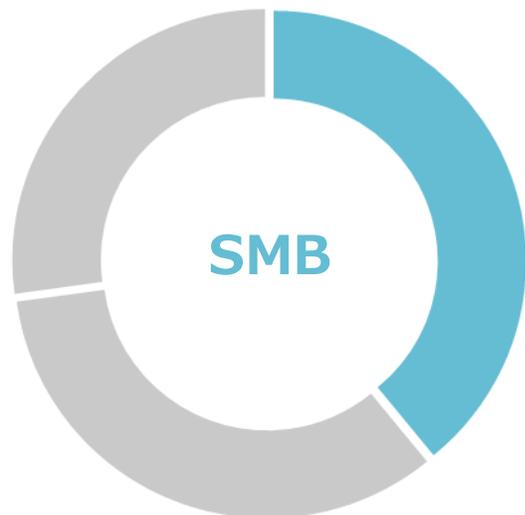
- 6 学術研究、専門・技術サービス業
- 7 不動産業、物品賃貸業
- 8 医療、福祉
- 9 運輸業、郵便業
- 10 金融業、保険業
- 11 生活関連サービス業、娯楽業
- 12 公務(他に分類されるものを除く)
- 13 教育、学習支援業
- 14 宿泊業、飲食サービス業



* 2025年12月末時点

kintoneの顧客規模別MRR割合

売上構成は各層バランスよく推移しており特定のセグメントに依存しない収益基盤となっている。今後はSMBの新規獲得を継続しつつ、EP・MIDにおいては新規開拓と全社利用推進の両面からシェア拡大を図る。



MRR比率

39.1%

顧客規模

~99名



33.7%

100~999名

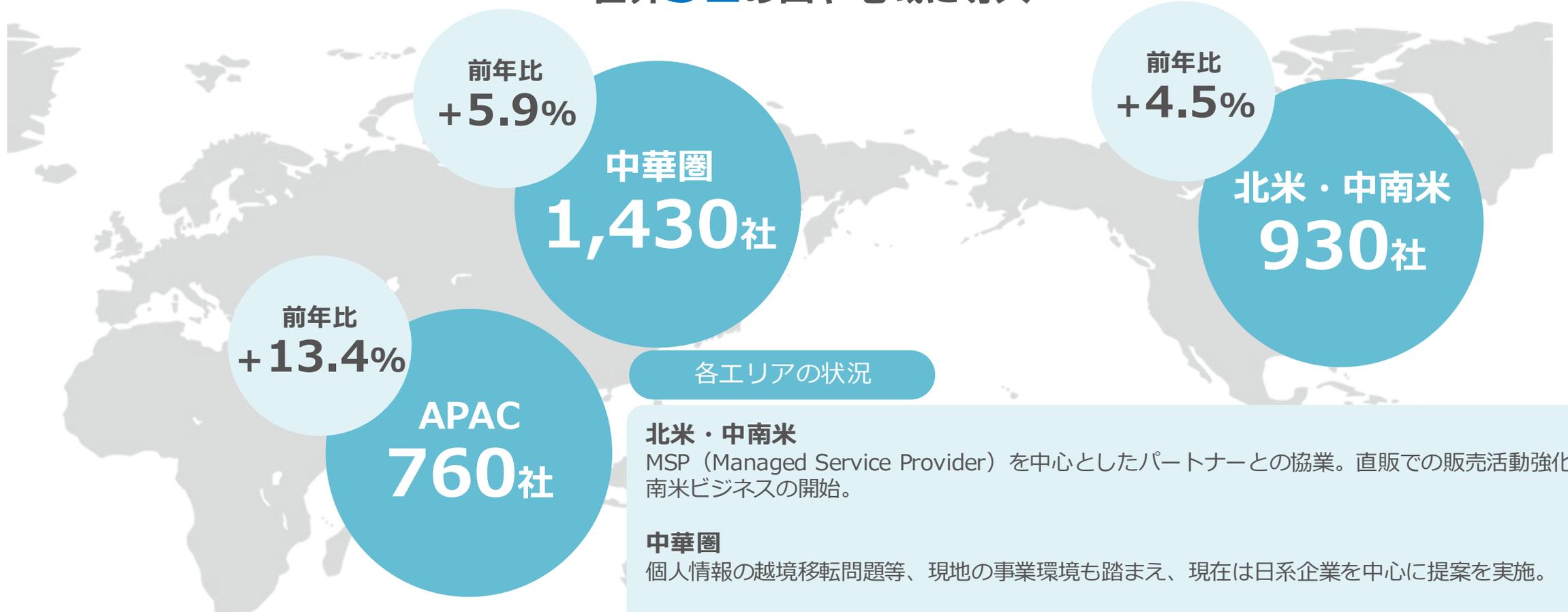


27.2%

1000名~

グローバル 導入状況

世界32の国や地域に導入



各エリアの状況

北米・中南米

MSP (Managed Service Provider) を中心としたパートナーとの協業。直販での販売活動強化と南米ビジネスの開始。

中華圏

個人情報の越境移転問題等、現地の事業環境も踏まえ、現在は日系企業を中心に提案を実施。

APAC

タイの売上・導入実績は堅調に推移。2026年度はマレーシアで積極的にプロモーション活動を実施。

* すべて契約中のサブドメイン数 (中華圏、APACはkintone以外も含む)

* すべて2025年12月末時点の数字

* 中華圏は昨期までの集計方法から、Garoonのパッケージを除いた集計に変更

* APACは昨期までの集計方法から、Garoonのパッケージを除き、クラウドも導入延べ社数から契約中のサブドメイン数の集計に変更

03. 2025年度トピックス

01

● 全社・大規模導入の推進

- kintoneの大規模導入事例
- ワイドコースの機能アップデート
- 市民開発ガイドラインの公開

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 自治体でのkintone活用の拡大と地域DXに向けた取り組み
- グローバル市場への取り組み

03

● AIへの取り組み

- AIへの取り組み
- エコシステムでのAI関連サービス

04

● エコシステム拡大と信頼性強化の取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- オムロン×サイボウズによる製造DX推進
- 米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

01

● 全社・大規模導入の推進

- kintoneの大規模導入事例
- ワイドコースの機能アップデート
- 市民開発ガイドラインの公開

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 自治体でのkintone活用の拡大と地域DXに向けた取り組み
- グローバル市場への取り組み

03

● AIへの取り組み

- AIへの取り組み
- エコシステムでのAI関連サービス

04

● エコシステム拡大と信頼性強化の取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- オムロン×サイボウズによる製造DX推進
- 米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

kintoneの大規模導入事例

kintoneのワイドコース、スタンダードコースともに1,000名以上の大規模導入事例が増えている状況。kintoneを大規模で活用することで、業務効率化をさらに加速させ、円滑な情報共有を実現。



Wd.

J X 金属株式会社

グループ全体のDX推進基盤として約4,000名が活用
ワイドコースによりガバナンスも強化

Std.

北陸電力株式会社

kintoneを全社導入し市民開発を推進
グループ会社も含め業務改善とDX推進人材育成を推進

Std.

日産自動車株式会社

kintoneに蓄積された現場ノウハウをAIによって可視化・再利用
kintone×AIの社内ナレッジ基盤を構築

Std.

香川県

約4,000名規模の全庁導入で照会業務の効率化を推進
紙依存の脱却により個人情報漏洩のリスクも低減

ワイドコースの機能アップデート

kintoneのさらなる大規模利用を促進するため、ワイドコースの機能を拡充。大規模利用特有の要件に対する柔軟な運用と高いパフォーマンスの両立を実現し、プラットフォームとしての競争力強化を推進。



性能ダッシュボード

性能をモニタリングし
kintoneの大規模展開をサポート



性能カスタマイズ オプション

アプリの利用用途に適した
チューニングが可能



外部システムのアプリ化

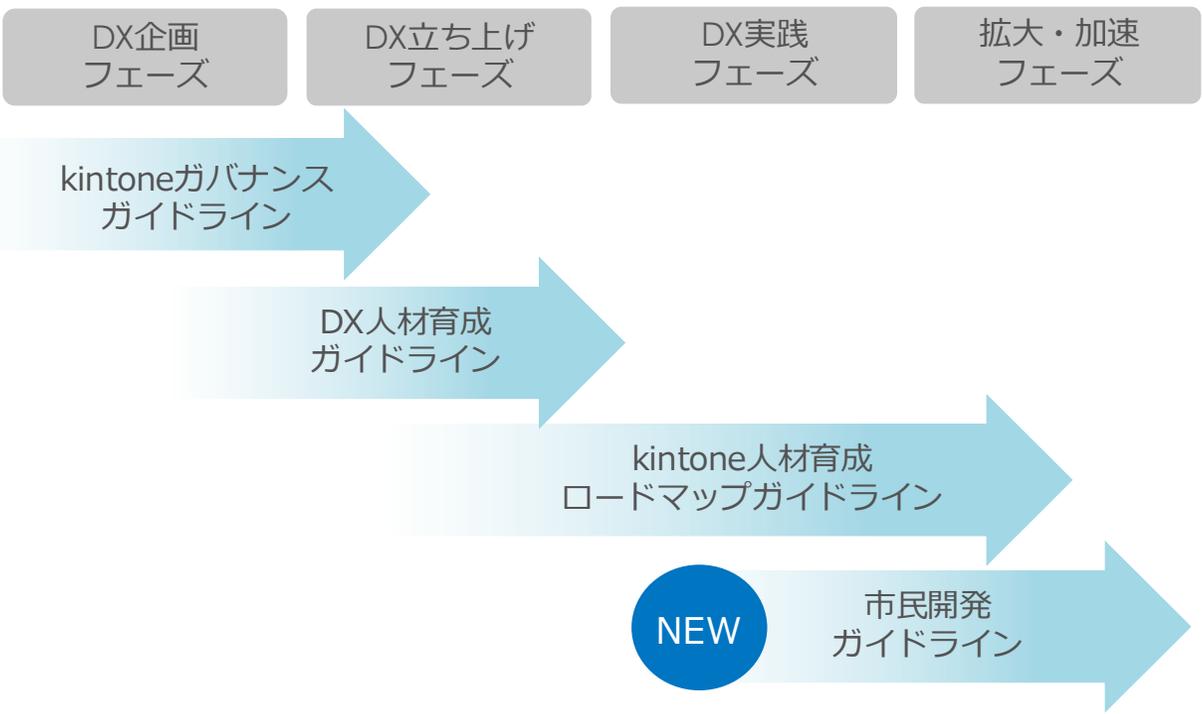
外部システムやデータベースを
kintoneのアプリ化



市民開発ガイドラインの公開

エンタープライズ企業におけるDX推進リーダー、IT部門リーダーを対象に、DX推進に向けて市民開発を実施するための企画・立ち上げ・運営に必要なポイントを解説する「市民開発ガイドライン」を無料で公開。

● これまで公開したガイドライン



● 市民開発ガイドライン（一部抜粋）

4-0. 市民開発を実践するための「ブリッジ・モデル」

市民開発を実践するには「ガバナンス」「環境」「実践コミュニティ」のルールをブリッジ・モデルで策定する。ブリッジ・モデルとは、既存のルールの中から市民開発に再利用できる要素を引き継ぎつつ、そこから橋をかけるように市民開発に必要な要素を追加するモデルである。

既存ルールの確認 → ルールの検討 → 市民開発ルールの新設 → ルールの合体

企業や組織においてIT部門が担ってきた既存のルールを整理する。

既存ルールの中から、市民開発に再利用できる部分を抽出する。

既存ルールから再利用できる要素を引き継ぎつつ、市民開発に必要な要素を追加（＝橋渡し）する。

市民開発のルールは、既存ルールの一部と新設ルールがブリッジの両端になっている。

kintone

4-1. ガバナンス 1. データセキュリティの検討

市民開発で安全にデータを使用するために、ブリッジ・モデルに基づき①対象データの整理、②データ管理役割設定、③利用プロセス定義、の3つを実施する。

既存ルールの確認	ルールの検討	市民開発ルールの新設
① 対象データの整理	② データ管理役割設定	③ 利用プロセス定義

企業・組織内のデータをポリシー（セキュリティポリシー、プライバシーポリシーなど）を改めて確認し、アクセスと市民開発に必要なルールを整理する。

市民開発者が利用できる対象データについて、データ管理者、セキュリティ管理者の責任範囲を明確化するとともに、市民開発における責任者を設定し、役割分担を明確にする。

市民開発で開発されたアプリによるデータの責任範囲を明確化するとともに、市民開発におけるデータ利用のプロセスを策定する。

kintone

4-1. ガバナンス 参考：開発標準化・開発プロセスのイメージ

市民開発活動のルールをブリッジ・モデルで整理することで、IT部門および業務部門の認識を揃える。それにより過剰なルールの検討や実施が不要になり、双方の負担を低減することができる。

市民開発活動においてのみ守るべき新規ルール

- 例1) 市民開発が前提となるアプリは、システム開発者やアプリ開発者として登録し、これにより開発者としてシステム管理者がアクセスできることとする。
- 例2) 市民開発で開発したアプリによって処理された業務データは、業務部門がその内容にアクセスできる。

IT部門のルールを踏襲し、市民開発活動においてのみ守るべきルール

- 例1) アプリの命名ルールは統一環境で統一する。これにより利用者は目的のアプリが探しやすくなり、システム管理者が管理しやすくなる。
- 例2) アプリはフロントエンドとバックエンドを別々に開発・運用を決定する。プラグインや連携サービスを提供する場合は、開発の準備段階を協賛的に行うことができる。

IT部門のルールのうち、市民開発活動には適用不要のルール

- 例1) ドメインの管理、セキュリティ監査、アカウントの扱いなど、開発を実施しづらいプロセス。
- 例2) アカウント情報やアクセス利用履歴のモニタリングと通知など、開発を実施しづらいプロセス。

kintone

4-1. ガバナンス 参考：領域ごとの責任分担のイメージ

市民開発活動を自律的に遂行させるには、IT部門と業務部門の責任範囲を明確化し、企業としてのガバナンスを担保しつつ業務部門の自由度を確保することが重要である。

管理パターンとその概要	開発					運用保守		環境管理
	標準開発 (ブラウザ経由)	カスタマイズ開発	本番環境への適用	アプリの運用保守	環境の運用保守	開発	運用保守	
共通領域	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門
部門用領域	業務部門	禁止	業務部門	業務部門	IT部門	IT部門	IT部門	IT部門
フュージョン領域	業務部門 (IT部門との連携)	業務部門 (IT部門との連携)	業務部門 (IT部門との連携)	業務部門 (IT部門との連携)	IT部門と業務部門 (共同)	IT部門と業務部門 (共同)	IT部門と業務部門 (共同)	IT部門

kintone

01

● 全社・大規模導入の推進

- kintoneの大規模導入事例
- ワイドコースの機能アップデート
- 市民開発ガイドラインの公開

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 自治体でのkintone活用の拡大と地域DXに向けた取り組み
- グローバル市場への取り組み

03

● AIへの取り組み

- AIへの取り組み
- エコシステムでのAI関連サービス

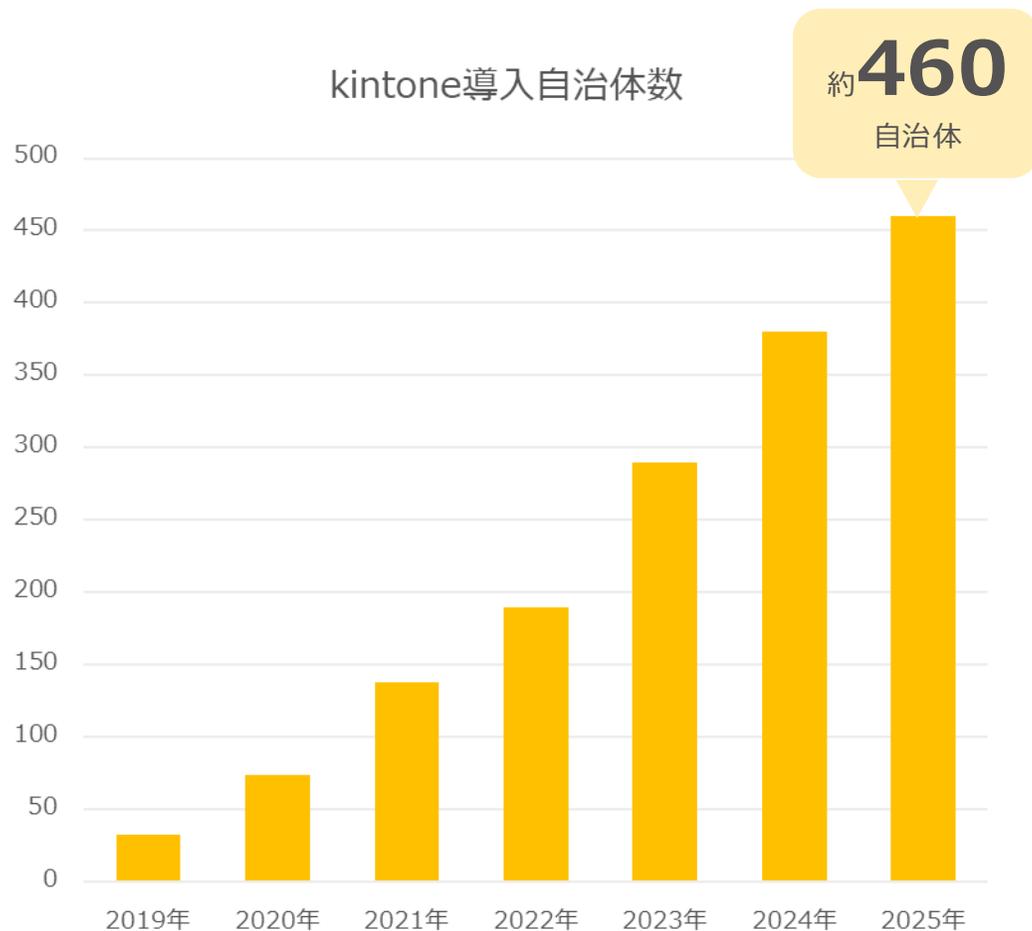
04

● エコシステム拡大と信頼性強化の取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- オムロン×サイボウズによる製造DX推進
- 米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

自治体でのkintone活用の拡大

自治体のkintone導入数は460自治体を突破。前年から約80自治体の増加。下妻市とは地方自治体のDX推進を目的に、松山市とは地方創生やまちづくりを目的に包括連携協定を締結。今後は地域DXに向けた取り組みも強化。



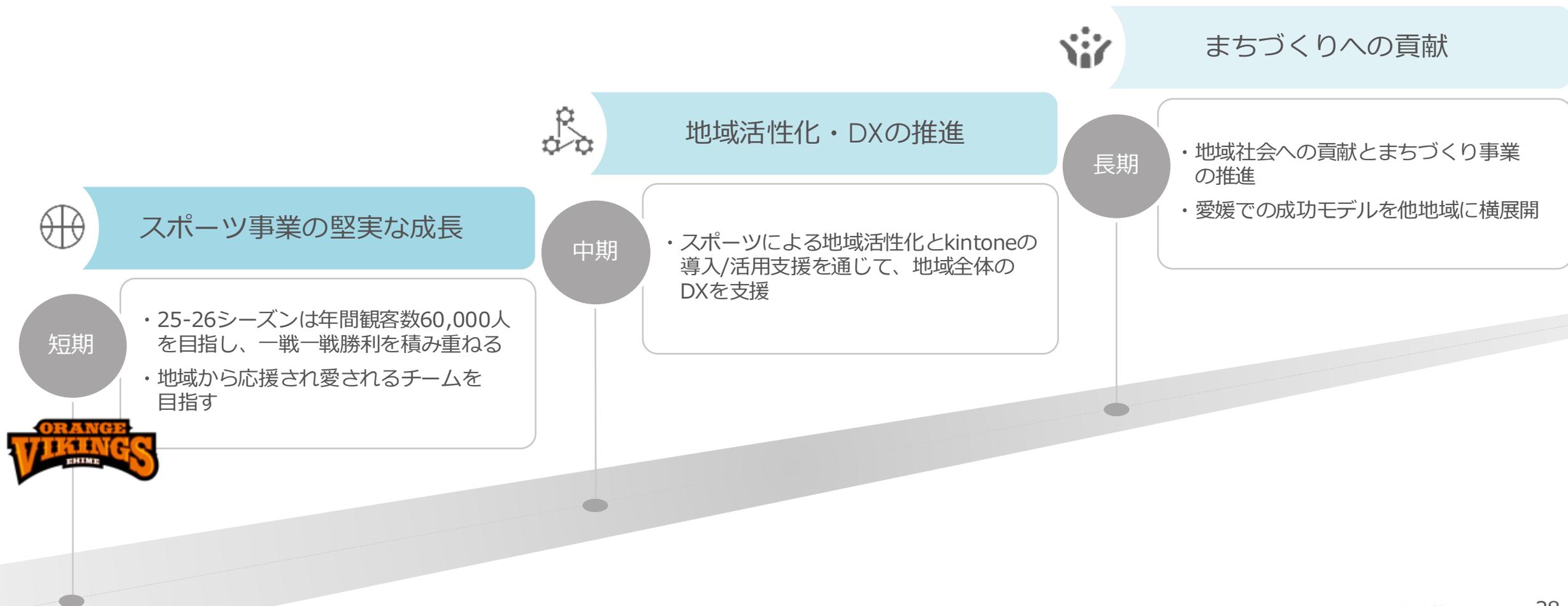
地方自治体における**DX推進**の展開に向けて相互に協力・連携することを目的とした包括連携協定を締結。



デジタル技術を活用した**地方創生**や**チームワークあふれるまちづくりの実現**を目的とした包括連携協定を締結。

地域DXに向けた取り組み

2025年6月、エヒメスポーツエンターテインメントとの資本業務提携および第三者割当増資の引受により、愛媛オレンジバイキングスの経営に参画。短期的にはスポーツ事業の堅実な成長を目指し、中長期的には地域活性化・DXの推進、まちづくりへの貢献を目指す。アリーナ建設については自治体や企業と連携しオープンに議論をしながら検討を進める。



グローバル市場への取り組み

2025年9月にバンコク・深圳・上海・台北のアジア4都市でリアルイベント「kintone Days Global 2025」を開催し、サイボウズが取り組むAI活用の未来とソリューションを紹介。また、2026年2月より、マレーシアでは、CRMの業務効率化をテーマに、屋外広告、ラジオ、SNSなど、複数の媒体で広告を展開。

● kintone Days Global 2025

アジア4都市で開催し、トータルで1,000名超えの参加者が来場。台北ではオードリー・タン氏 × 社長青野の講演も実施。



● マレーシアでのプロモーション活動

煩雑なデータ管理や進捗確認に悩む現地のビジネスパーソンに、kintoneによるストレスから解放された働き方を提案。



"Goodbye, work stress. Hello, Kintone!"

01

● 全社・大規模導入の推進

- kintoneの大規模導入事例
- ワイドコースの機能アップデート
- 市民開発ガイドラインの公開

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 自治体でのkintone活用の拡大と地域DXに向けた取り組み
- グローバル市場への取り組み

03

● AIへの取り組み

- AIへの取り組み
- エコシステムでのAI関連サービス

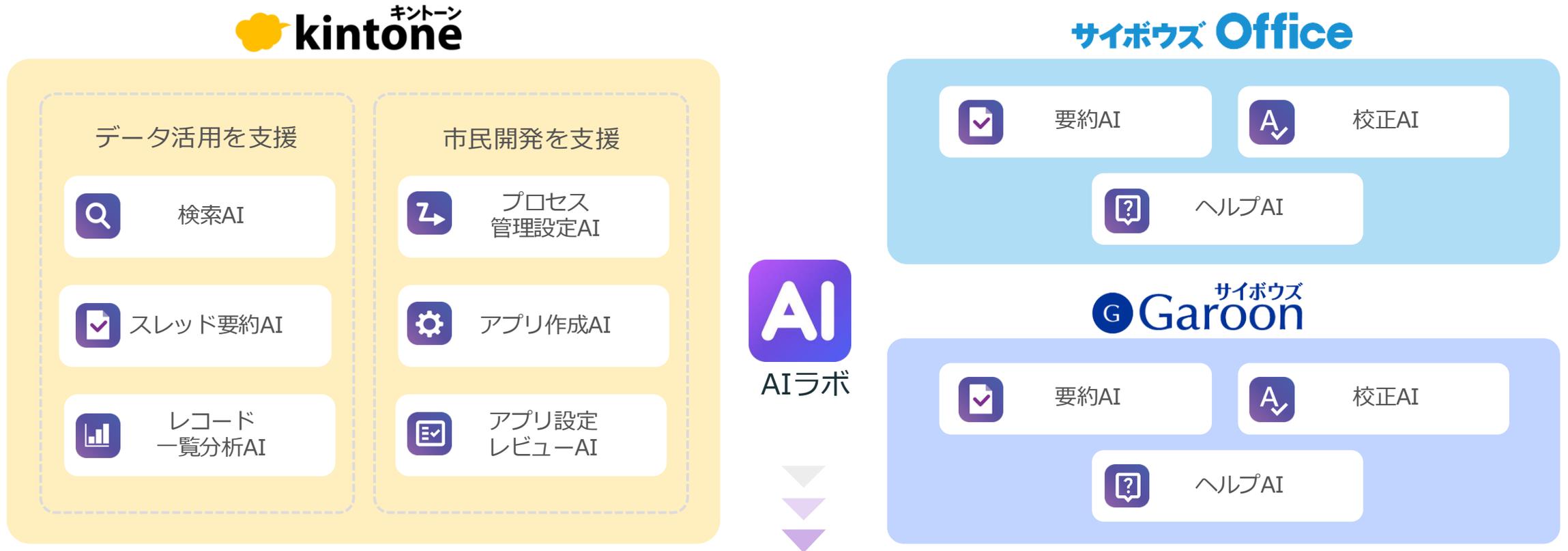
04

● エコシステム拡大と信頼性強化の取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- オムロン×サイボウズによる製造DX推進
- 米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

AIへの取り組み

kintoneをはじめ、サイボウズ OfficeとGaroonにもAI機能をβ版として実装。特に、社内データが集約されるプラットフォームであるkintoneはAIと高い親和性を発揮。製品へのAI機能搭載に加え、外部の生成AIとの連携等により、組織全体のデータ活用と業務改善を加速。



AIを活用し組織全体のデータ活用・業務改善を加速

エコシステムでのAI関連サービス

kintoneのエコシステムにおいても様々なAI関連サービスが増加。kintone専用の拡張機能サービスのみならず、外部の生成AIとkintoneをシームレスに繋ぐコネクタサービス等も拡充し、kintoneの活用領域も拡大。



5サービス以上

kintone専用の拡張機能サービス

kintone拡張機能（プラグイン）に生成AI機能が付与



10サービス以上

連携サービス

kintoneと連携できる外部サービスに生成AI機能が付与



5サービス以上

生成AI⇔kintoneのコネクタサービス

外部の生成AIとkintoneの“連携設定”が可能



5サービス以上

AI-OCRサービス

kintoneと連携できるAI-OCRのサービス

01

● 全社・大規模導入の推進

- kintoneの大規模導入事例
- ワイドコースの機能アップデート
- 市民開発ガイドラインの公開

02

● kintoneの導入・活用用途の拡大

- 自治体でのkintone活用の拡大と地域DXに向けた取り組み
- グローバル市場への取り組み

03

● AIへの取り組み

- AIへの取り組み
- エコシステムでのAI関連サービス

04

● エコシステム拡大と信頼性強化の取り組み

- パートナー・連携サービス数の増加
- オムロン×サイボウズによる製造DX推進
- 米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

パートナー・連携サービス数の増加

パートナービジネスは年々拡大しており、オフィシャルパートナー社数は560社、連携サービスは500サービスを突破。パートナーの国内クラウド売上高は21,956百万円（前年比+32.4%）、売上高比率は66.0%に。

オフィシャルパートナー社数

約 **560** 社

* 2025年12月末時点

連携サービス数

500 以上

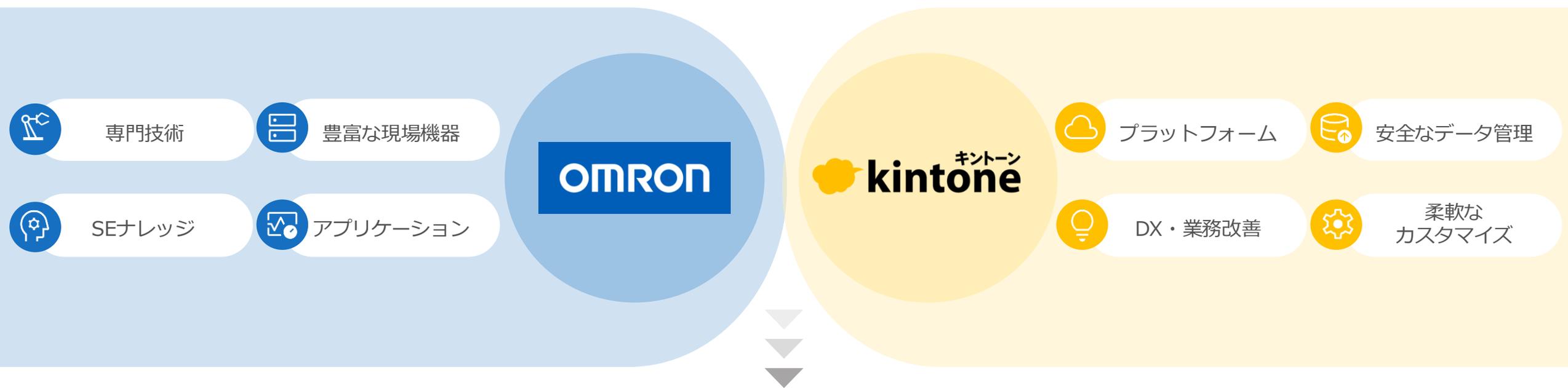
* 2025年12月末時点

間販/直販 国内クラウド売上高



オムロン×サイボウズによる製造DX推進

オムロン株式会社（以下、オムロン）が当社のオフィシャルパートナーとなり、製造業向けのDX支援を開始。オムロンの豊富な製造知見とkintoneを組み合わせ、オムロンの機器を利用する顧客基盤を軸に国内外のあらゆる製造現場での課題解決を目指す。



オムロンの豊富な現場機器・製造知見と
DXプラットフォーム **kintone**により製造現場の課題解決とDXを実現

米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

2025年度は新たに、海外向けに提供するクラウドサービス「kintone」において、米国の「医療保険の相互運用性と説明責任に関する法律（HIPAA*）」に対応。今後もセキュリティ認証の取得を強化。

米国の医療情報保護法「HIPAA」に対応

「HIPAA」の対応により、米国のお客様は、サイボウズの米国子会社Kintone Corporationとビジネスアソシエイト契約を締結することで、HIPAAが保護対象と定める患者の医療情報をkintone上で取り扱うことが可能。

政府情報システムのためのセキュリティ評価制度（ISMAP）に登録

2021年9月以降、クラウドサービス運用基盤「cybozu.com」並びに「cybozu.com」上で提供する「Garoon」及び「kintone」を、ISMAP（イスマップ）クラウドサービスリストに登録し更新継続中。

情報セキュリティマネジメントシステム「ISMS」認証取得

- ISO/IEC 27001:2022
 認証登録範囲：自社開発クラウドサービスの運用基盤の設計、構築、保守／社内情報システム基盤の設計、構築及び運用保守／クラウドサービス、オンプレミス製品及び社内システムの開発
 認証登録番号：IS 577142
- ISO/IEC 27017
 認証登録範囲：cybozu.com、Garoon、kintone、サイボウズ Office、メールワイズの提供に係るクラウドサービスプロバイダとしてのシステム運用・保守に係る ISMS クラウドセキュリティマネジメントシステム
 認証登録番号：CLOUD 715091

01

● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- その他の人的資本情報について

02

● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 地域DXを推進するための組織設置
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

● 新たな拠点の開設

- グローバルカスタマーセンター
マニラ拠点を設立

04

● ESGへの取り組みと外部評価

- サイボウズが取り組む重要課題の公開
- 外部機関からの評価獲得

01

● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- その他の人的資本情報について

02

● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 地域DXを推進するための組織設置
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

● 新たな拠点の開設

- グローバルカスタマーセンター
マニラ拠点を設立

04

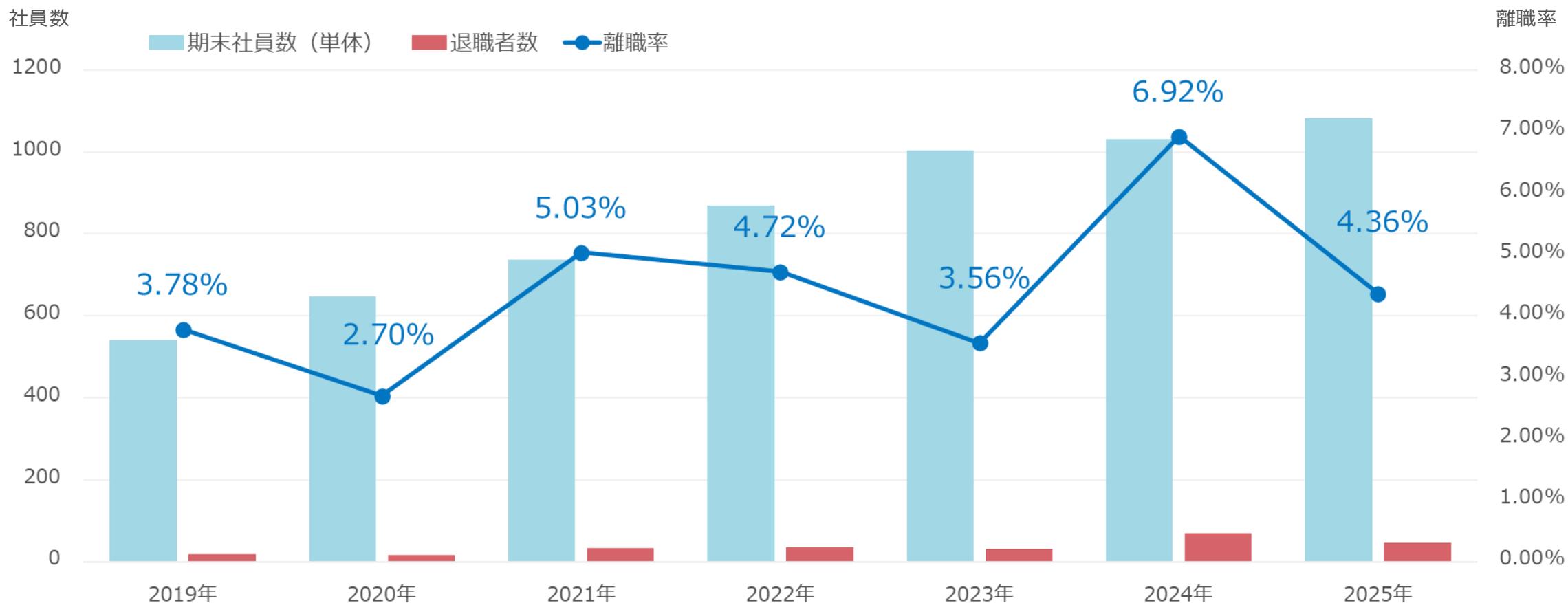
● ESGへの取り組みと外部評価

- サイボウズが取り組む重要課題の公開
- 外部機関からの評価獲得

社員数と離職率の推移

社員数（単体・無期雇用）は前年より51名増加の1,082名となり、大幅な人員変動はなく、限定的な増加となった。当期の離職率は4.36%となり、前年より2.56ポイント減少。

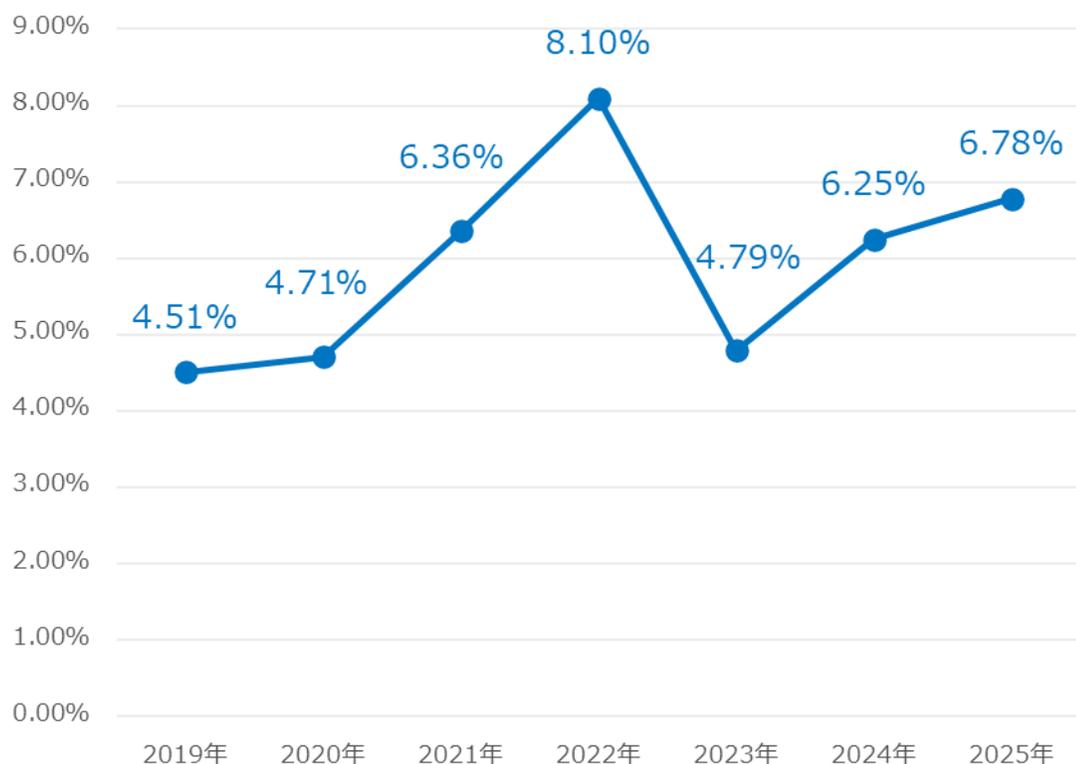
社員数と離職率の推移



その他の人的資本情報について

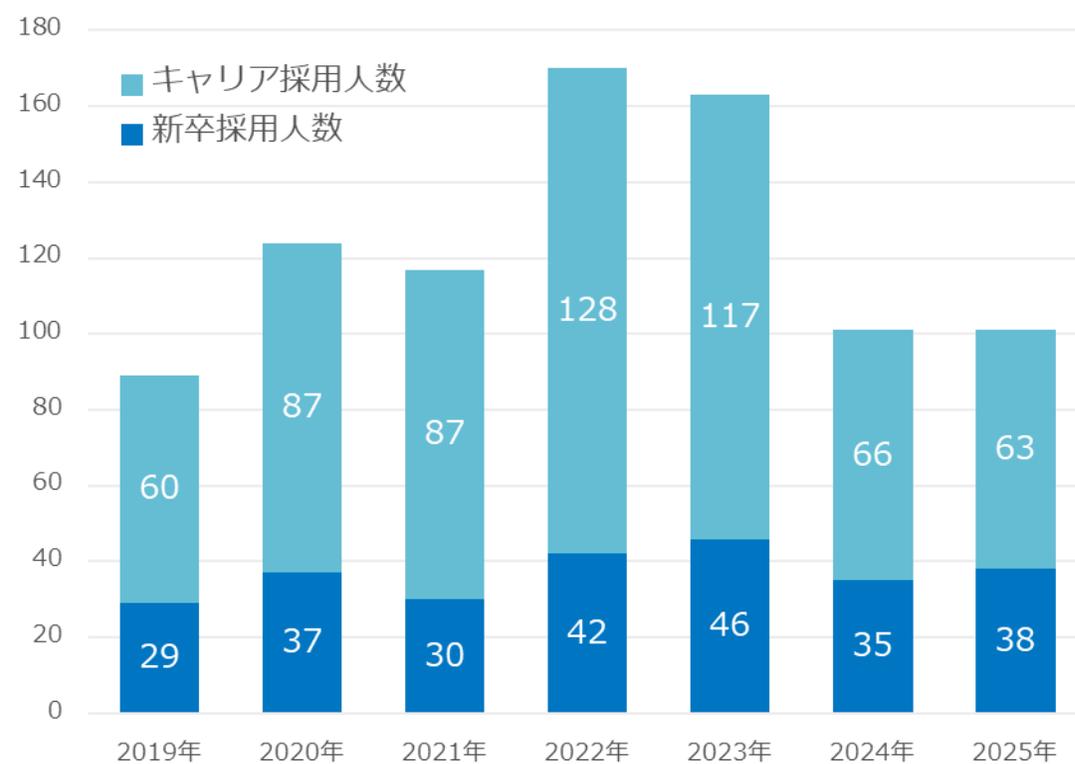
当期の昇給率は6.78%となり、前年より0.53ポイント増加。採用人数は新卒38名、キャリア63名の合計101名。また、中長期の事業戦略を加速させるための人財投資として、2027年新卒初任給を月給40万円以上に引き上げることを発表。

昇給率の推移



*昇給率：単体(日本のみ)

採用人数の推移



*採用人数の推移：単体

01

● 人的資本情報の開示

- ・ 社員数と離職率の推移
- ・ その他の人的資本情報について

02

● 組織変更とコーポレートガバナンス

- ・ 地域DXを推進するための組織設置
- ・ 取締役メンバー構成とガバナンス

03

● 新たな拠点の開設

- ・ グローバルカスタマーセンター
マニラ拠点を設立

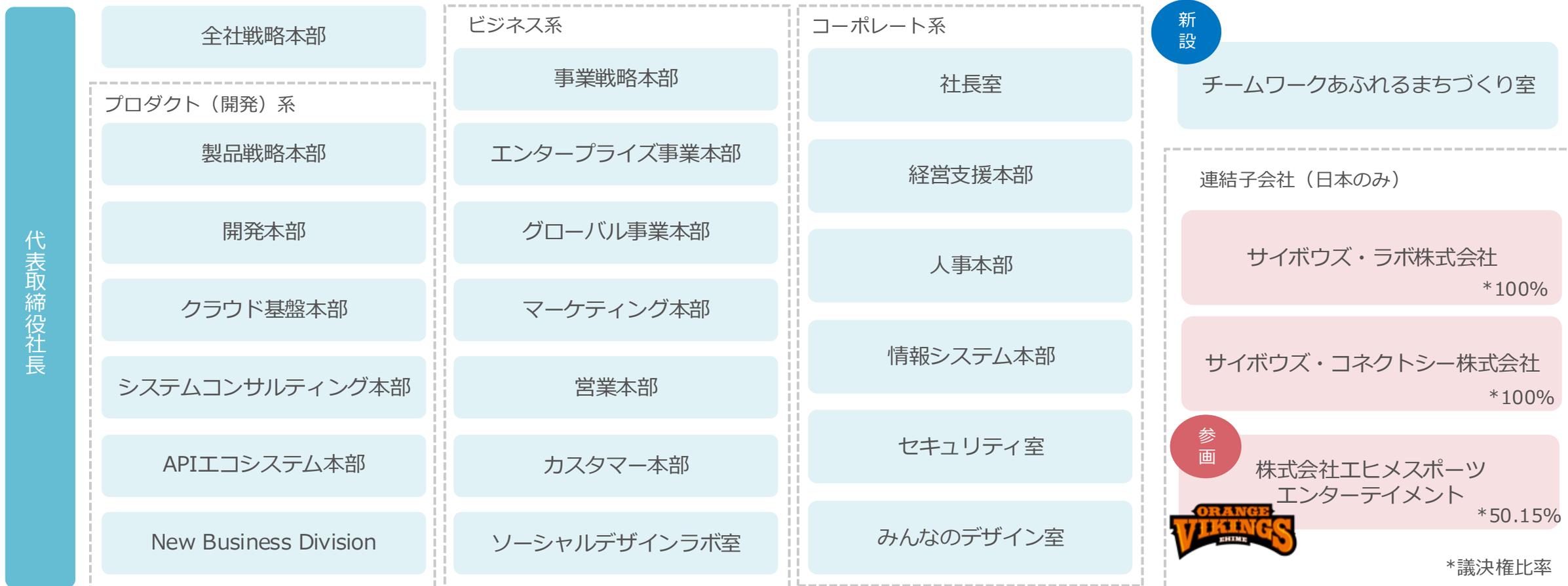
04

● ESGへの取り組みと外部評価

- ・ サイボウズが取り組む重要課題の公開
- ・ 外部機関からの評価獲得

地域DXを推進するための組織設置

「チームワークあふれるまちづくり室」を2025年7月に新設。地域がITを活用して、情報共有や対話が促進され、主体的に社会課題が解決される「チームワークあふれるまち」の実現を目指す。また、プロスポーツチームが持つ「地域をワンチームにする力」は、サイボウズが掲げる理想と高い親和性があり、共に地域活性化を推進。



取締役メンバー構成とガバナンス

これまで継続してきた経営会議・取締役会の議事録等の情報共有を徹底し、組織全体のガバナンスを維持・強化。また、みんとり*の取り組みのリニューアルと安定運用を目指し、現任の社内取締役全員が継続する予定。

*2026年3月開催の第29回定時株主総会にて付議予定

社外取締役 (2026年度候補者*)



熊平 美香

再任

昭和女子大学ダイバーシティ推進機構キャリアカレッジ学院長
一般社団法人21世紀学び研究所 代表理事



吉田 満梨

再任

神戸大学大学院経営学研究科教授

その他の取締役 (2026年度候補者*)



青野 慶久
代表取締役社長

再任



岡田 陸
人事本部

再任



田岡 朋弥
経営支援本部

再任



永岡 恵美子
マーケティング本部

再任

*みんとりとは

みんとりとは、『Culture（行動指針）に関するガバナンス』の仕組みであり、社員全員（みんな）が取締役となり、Cultureに沿った行動が浸透しているかをチェックする制度。年に1度、各本部長へのフィードバックをアプリに登録。

コーポレート トピックス

01

● 人的資本情報の開示

- 社員数と離職率の推移
- その他の人的資本情報について

02

● 組織変更とコーポレートガバナンス

- 地域DXを推進するための組織設置
- 取締役メンバー構成とガバナンス

03

● 新たな拠点の開設

- グローバルカスタマーセンター
マニラ拠点を設立

04

● ESGへの取り組みと外部評価

- サイボウズが取り組む重要課題の公開
- 外部機関からの評価獲得

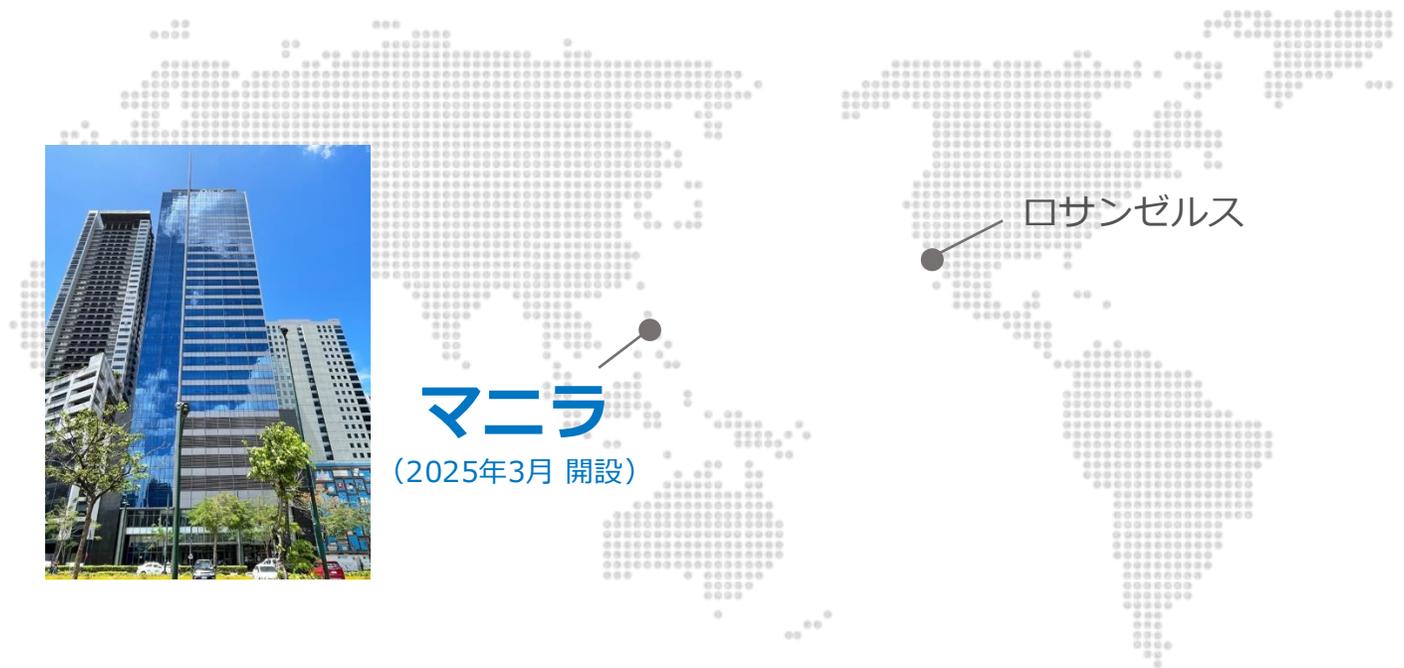
グローバルカスタマーセンター マニラ拠点を設立

フィリピンのマニラに「グローバルカスタマーセンター マニラ拠点」を設立し、アジア・オセアニア地域のkintoneユーザーを対象にしたカスタマーセンター業務を開始。グローバルビジネス拡大に向けてユーザー獲得に貢献できるカスタマーセンターを目指す。

国内5拠点



海外2拠点



コーポレート トピックス

01

● 人的資本情報の開示

- ・ 社員数と離職率の推移
- ・ その他の人的資本情報について

02

● 組織変更とコーポレートガバナンス

- ・ 地域DXを推進するための組織設置
- ・ 取締役メンバー構成とガバナンス

03

● 新たな拠点の開設

- ・ グローバルカスタマーセンター
マニラ拠点を設立

04

● ESGへの取り組みと外部評価

- ・ サイボウズが取り組む重要課題の公開
- ・ 外部機関からの評価獲得

サイボウズが取り組む重要課題の公開

企業理念を実現するため、重要課題（マテリアリティ）を特定し、ホームページに公開。今後は重要課題の社内浸透を図りつつ、課題ごとの目標やKPI策定を進める方針。

社会

信頼性の高いクラウド基盤の提供

- ・エネルギー効率が高いデータセンターの運用
- ・データプライバシーとセキュリティ



※一部抜粋

社会

多様な価値観を尊重する社会の実現に向けたDX推進

- ・災害時の情報共有プラットフォームの提供
- ・教育機関への支援
- ・障害者の就労支援



※一部抜粋

ガバナンス

情報公開を通じた透明性の高い経営基盤の確立

- ・透明性の高い情報共有レベルの維持
- ・意思決定への社員監督・助言の反映
- ・使用経費の社内公開



環境

環境資源の保全と気候変動への取り組み

- ・GHG排出量の削減に向けた取り組み
- ・社員への環境意識向上の啓蒙活動



外部機関からの評価獲得

複数の外部機関から高い評価を獲得。日経コンピュータのパートナー満足度調査については、業務効率化・内製支援ソフト/サービス部門とクラウド情報系サービス部門にて1位を獲得。

日経コンピュータ 2026年3月5日号 パートナー満足度調査 2026

業務効率化・内製支援ソフト/サービス部門 1位
クラウド情報系サービス部門 1位



2025年「HDI格付けベンチマーク」 クオリティ格付け(センター評価：電話)

最高評価3つ星



04. 2026年12月期 通期業績見通し 中期ターゲット

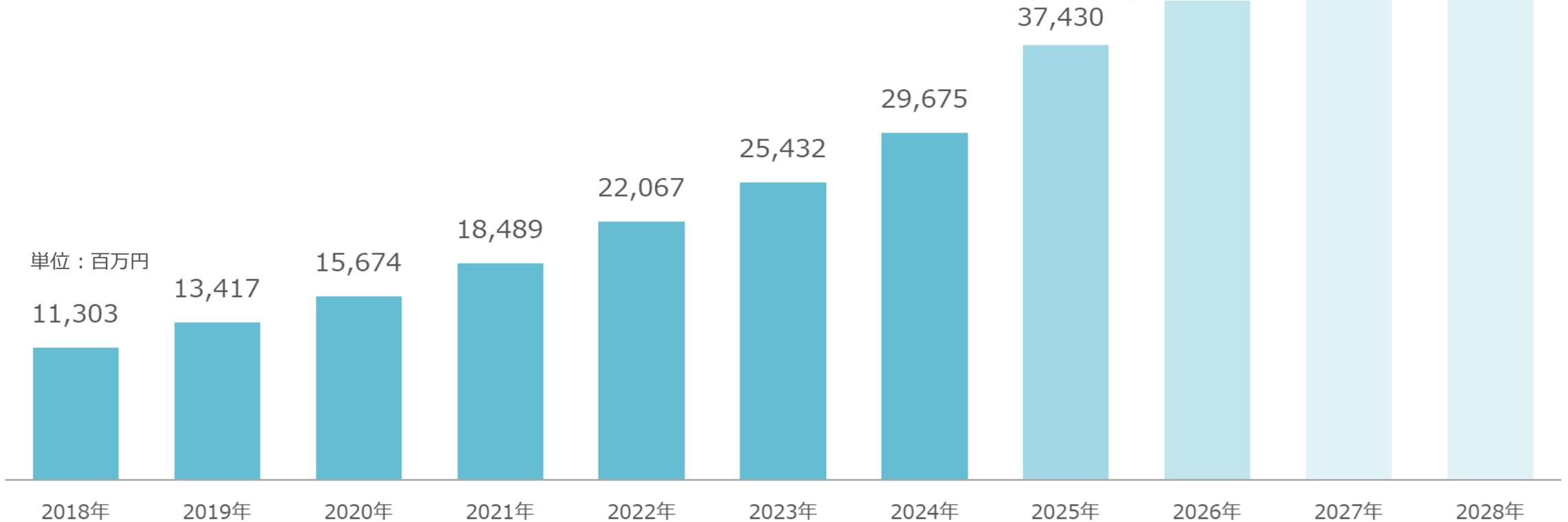
2026年12月期 通期業績見通し

来期の着地予想は売上高42,168百万円、営業利益10,514百万円の見通し。来期も高水準な成長を維持できるよう事業への積極投資を実施。

連結業績 (単位：百万円)	2025年12月期 (実績)	2026年12月期 (予想)	前年比	
売上高	37,430	42,168	+4,737	+12.7%
営業利益	10,101	10,514	+412	+4.1%
経常利益	10,325	10,732	+406	+3.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	7,081	7,445	+363	+5.1%
1株当たり 当期純利益	153.17円	160.99円	+7.82円	+5.1%
1株当たり配当金	40.00円	50.00円	+10.00円	+25.0%

中期ターゲット

2028年12月期 連結売上高
予測値：48,000百万円～50,000百万円
目標値：50,900百万円 突破 *2023年売上の2倍で目標値を設定
└ kintone 33,000百万円 突破



1

大規模導入・全社導入の推進

特にエンタープライズ市場の大規模導入に向けた機能強化に加えて、マーケティング・営業活動も強化

2

より多様な人がより多様な情報を扱えるプラットフォームへの進化

kintone導入・活用用途の拡大に向け、AI技術への投資、機能強化、アドオン/業種特化サービス等の開発を実施

3

グローバルで戦える製品展開に向けた研究開発の継続

2026年度中の発表を目途に研究開発を推進

存在意義
Purpose

チームワークあふれる社会を創る

文化
Culture

1.理想への共感

共通の理想を作り、理想に共感して行動する

2.多様な個性を重視

多様な個性を重視し、互いに活かし合う

3.公明正大

オープンな信頼関係の基盤を作る



4.自主自律

一人ひとりが個人としての主体性を持ち、
よりよいチーム作りに関わっていく

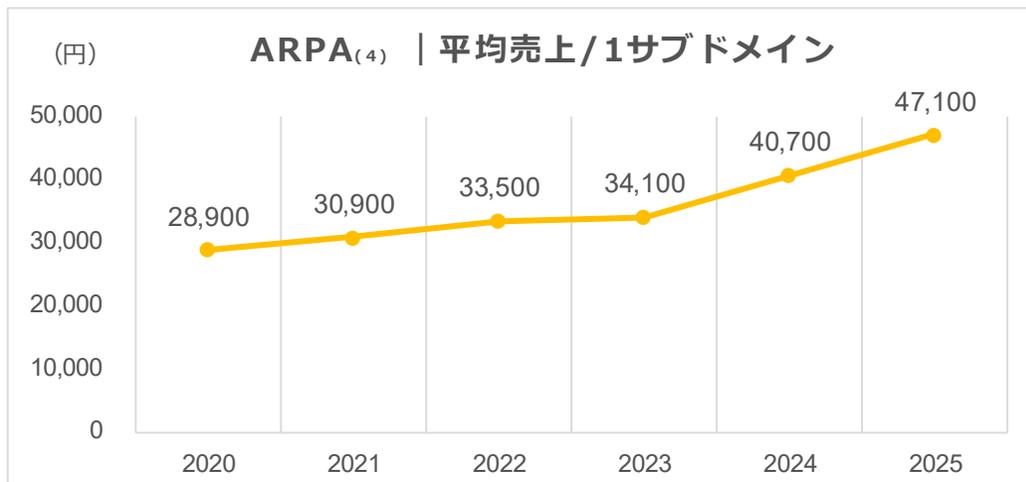
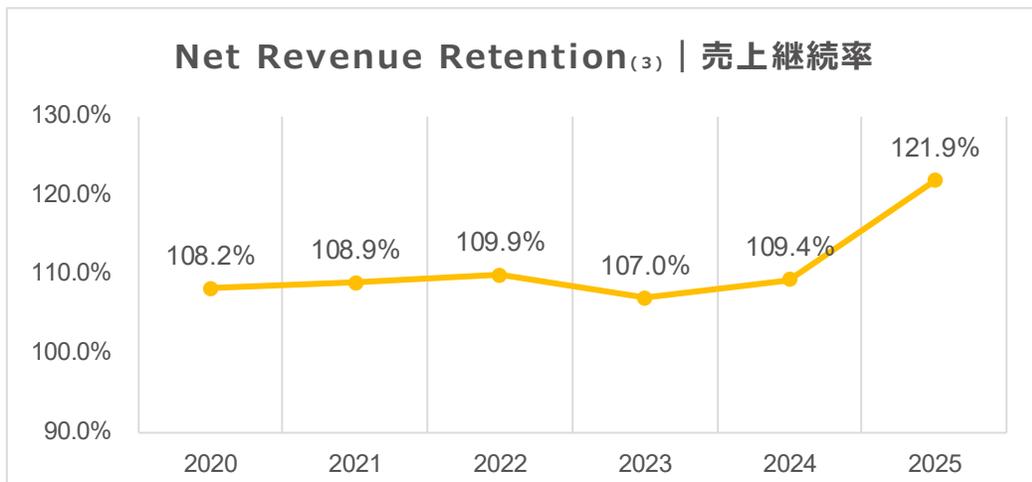
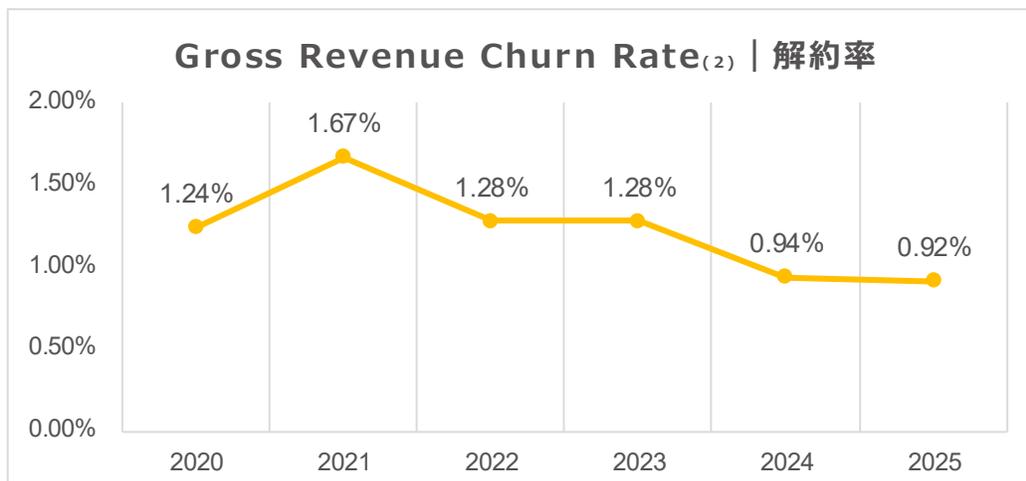
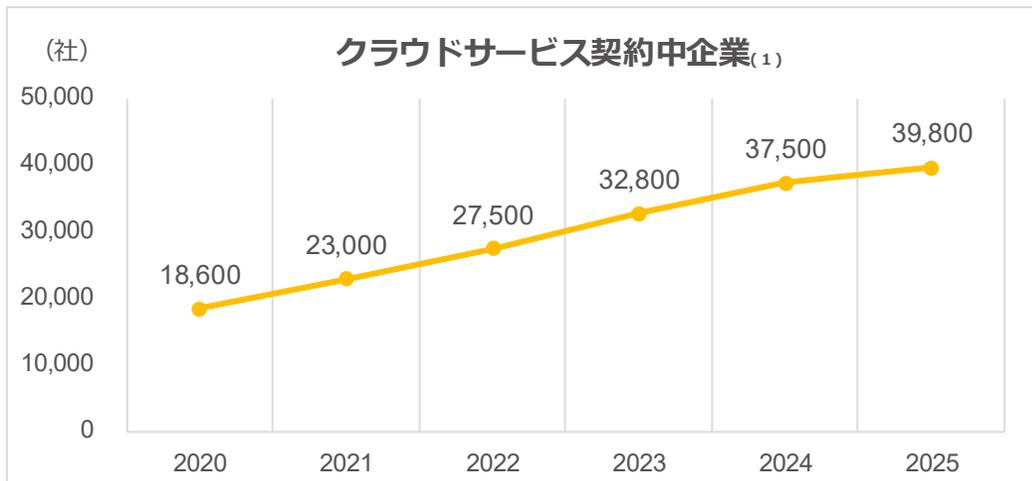
5.対話と議論

お互いの考えの前提を理解し、論じ合って意思決定をする

Appendix

SaaS指標 | kintone

*各年12月末



*上記は、「kintone」(単体)のデータ

(1)クラウドサービス契約中企業: 100単位で算出

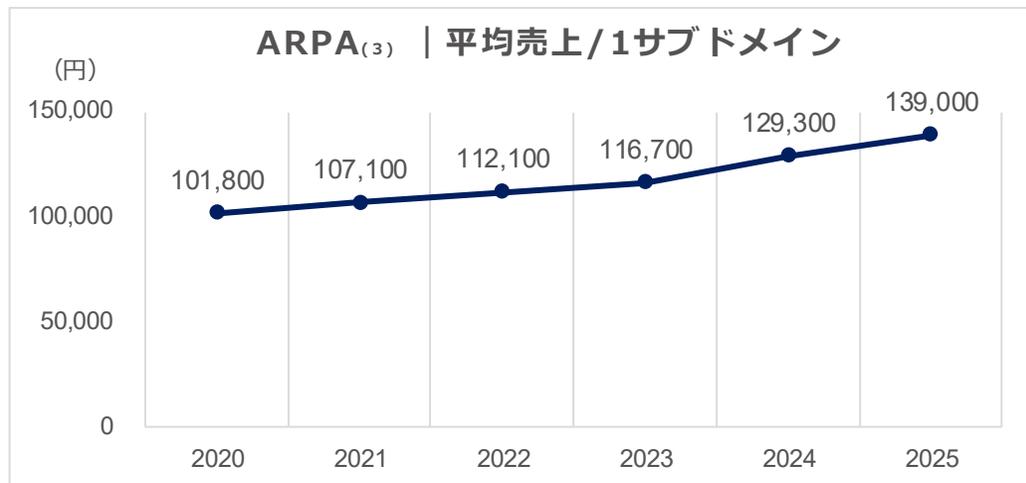
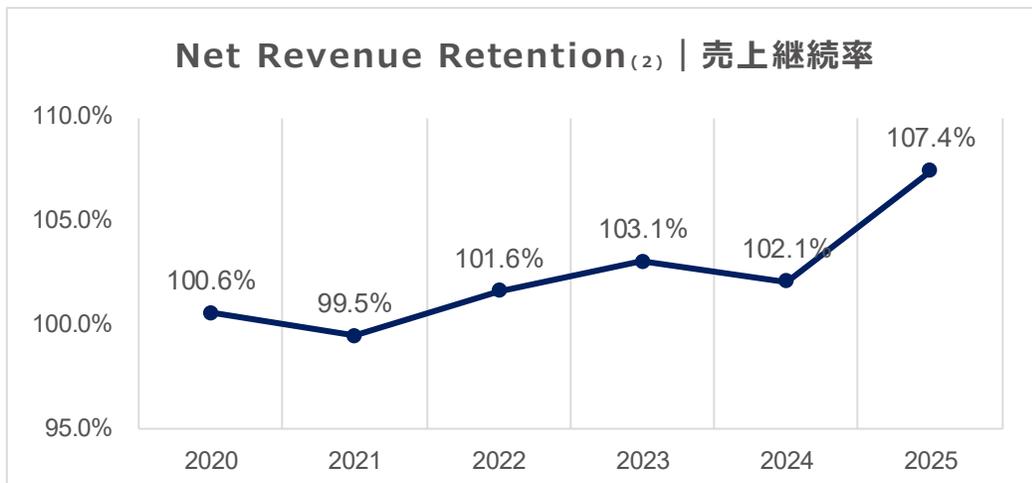
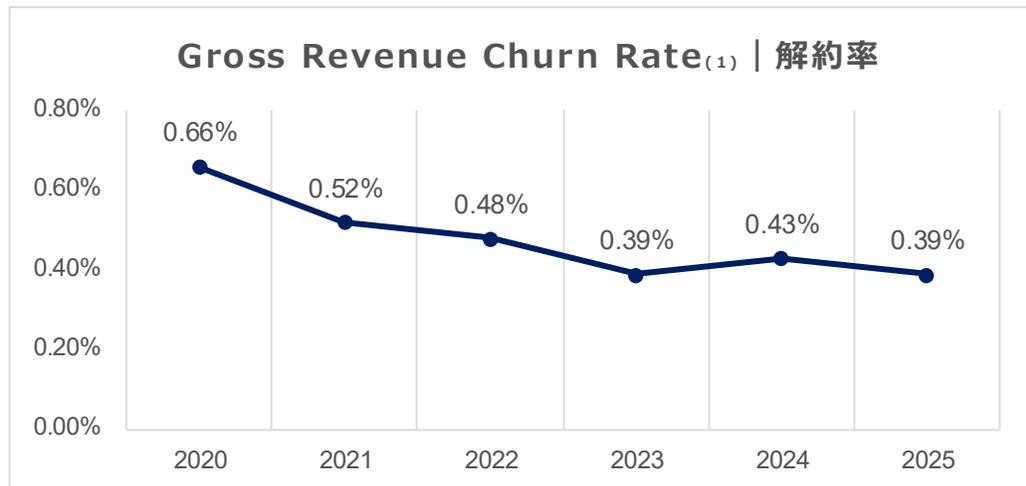
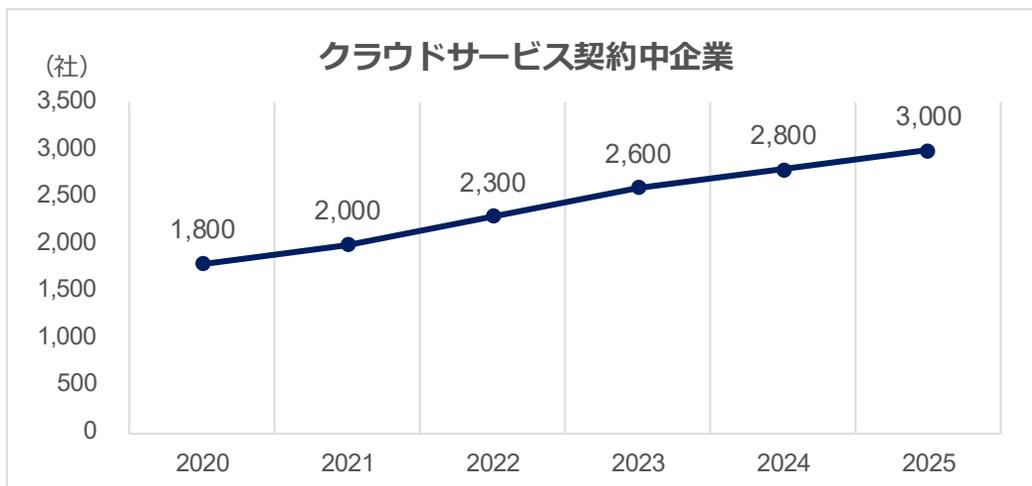
(2) Gross Revenue Churn Rate: 解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率(12月移動平均)

(3) Net Revenue Retention: 1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率(12か月移動平均)

(4) ARPA: 1サブドメインあたりの平均売上単価(Average Revenue per Account)。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザー、メール共有オプションを除外を除外、1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS指標 | Garoon

*各年12月末



*上記は、「Garoon」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

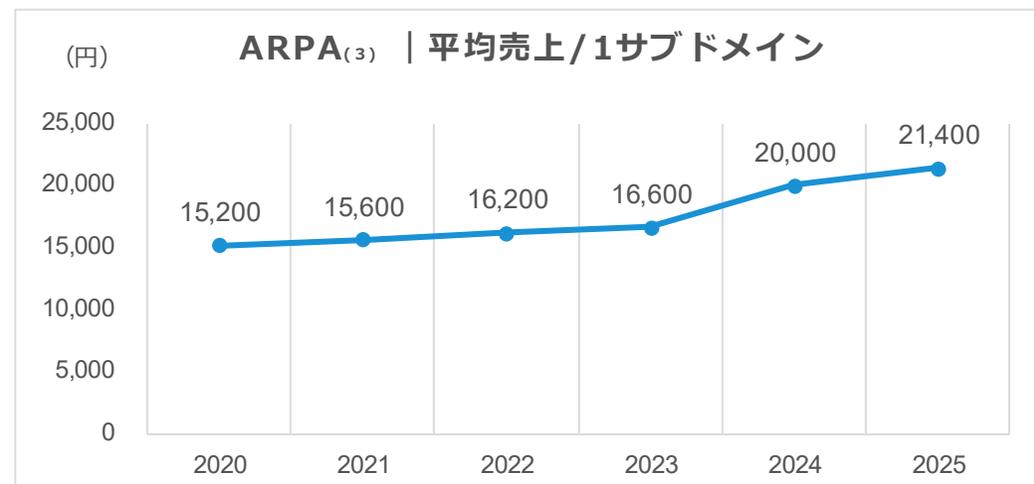
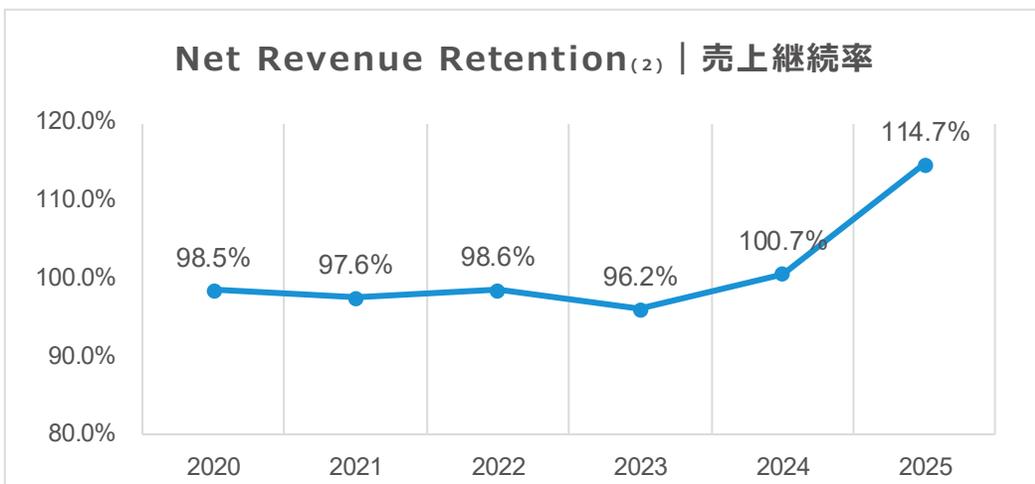
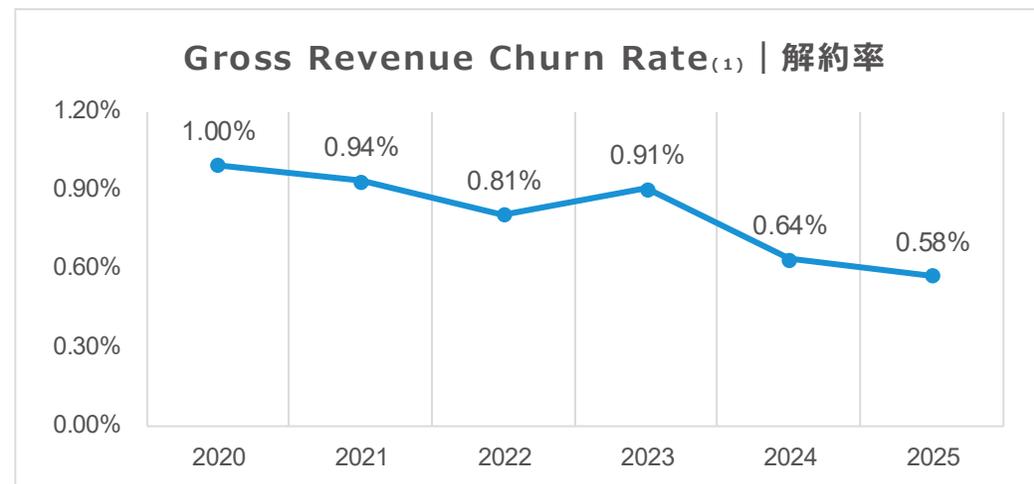
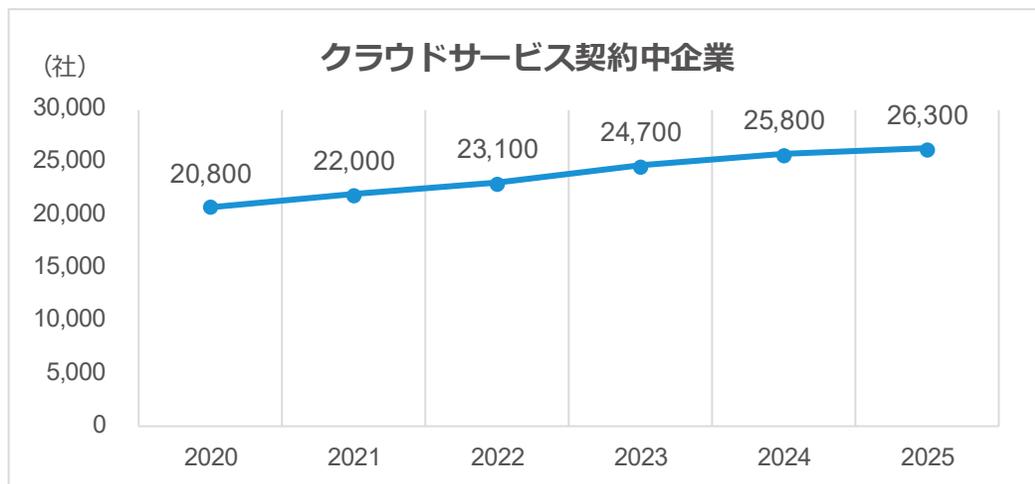
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS指標 | サイボウズ Office

*各年12月末



*上記は、「サイボウズ Office」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

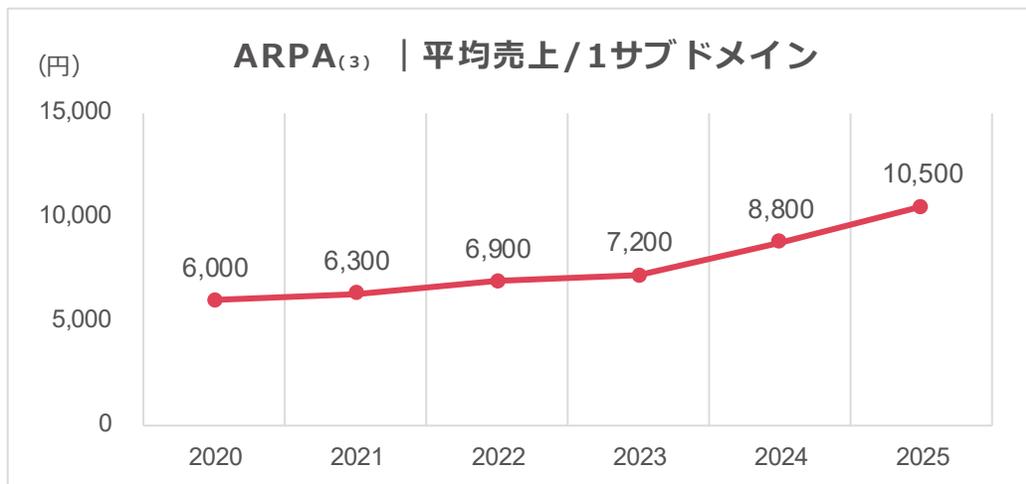
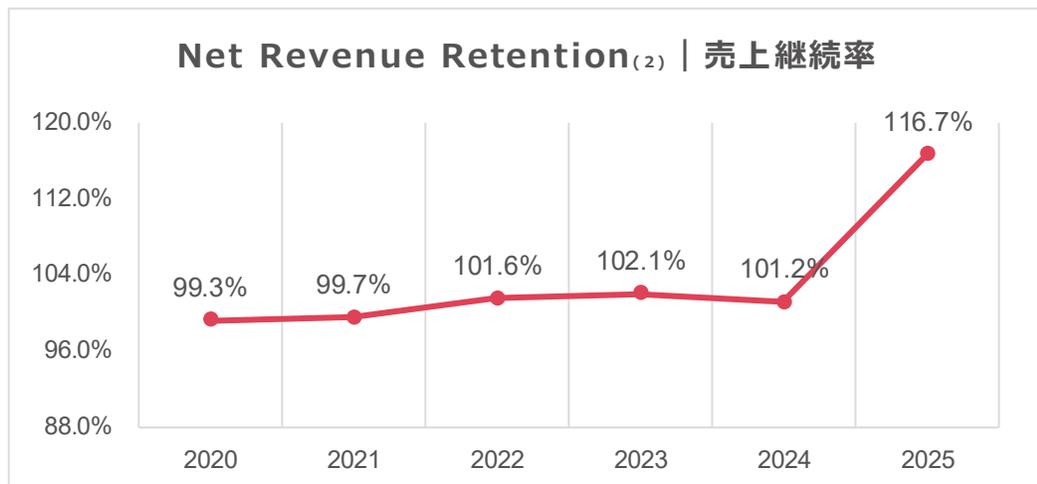
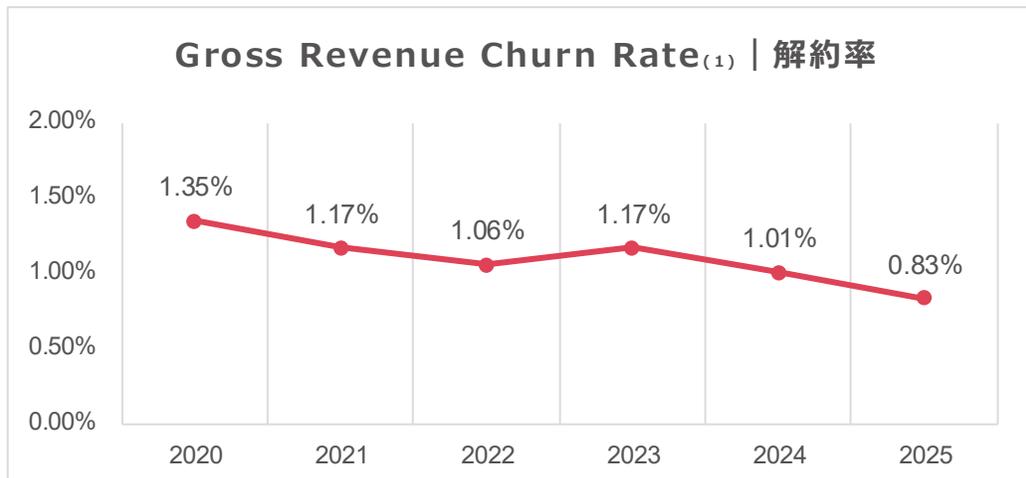
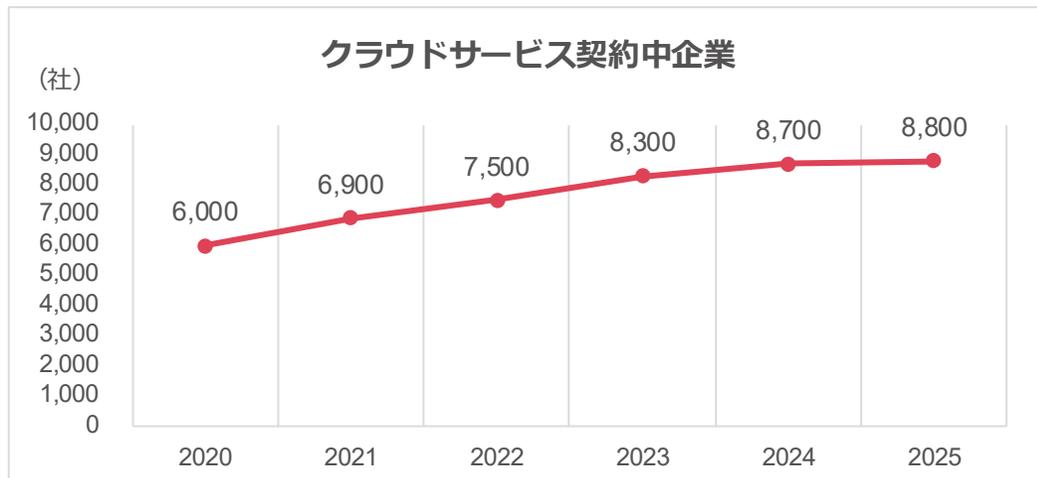
(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

SaaS指標 | メールワイズ

*各年12月末



*上記は、「メールワイズ」のクラウド事業（単体）のデータ

(1) Gross Revenue Churn Rate：解約および契約者の減少によるサブドメイン単位の当月損失額を前月売上高で除した解約率（12月移動平均）

(2) Net Revenue Retention：1年前の時点で契約していたサブドメインの現時点の月次売上高を1年前の月次売上高で除した、年次収益継続率（12か月移動平均）

(3) ARPA：1サブドメインあたりの平均売上単価（Average Revenue per Account）。チーム応援ライセンス、スクール&ペアレンツライセンス、kintoneゲストユーザーを除外。

1社が複数のサブドメインを契約することも可

